



T erre de l'Ain

n° 23 - avril 2008 - Le magazine des agriculteurs et des filières agricoles de l'Ain

En dehors des circuits modernes de la grande distribution et du commerce de proximité, la profession agricole propose une autre façon de faire ses achats alimentaires. La vente directe, qui concerne plus de six cents agricultrices et agriculteurs de l'Ain, permet en effet de s'approvisionner en spécialités locales, naturelles, traçées et d'une qualité identique à celle des productions standardisées. Pour offrir ces services aux consommateurs, les producteurs se sont formés, se sont équipés, ont adapté leurs locaux et leurs modes de production pour répondre aux normes sanitaires imposées par l'Europe. Régulièrement contrôlés par les services de l'Etat, ils doivent appliquer les mêmes règles que les autres commerces, mais leurs produits sont issus seulement de leur exploitation. La diversité et la richesse de cette production fermière, particulièrement développée dans notre région, offrent aux consommateurs une variété infinie de produits issus directement de nos terroirs, de nos traditions gastronomiques locales et participe à la qualité de l'alimentation et au maintien de l'activité agricole dans nos campagnes. Regroupés en points de vente collectifs ou en association, en vous accueillant dans leur ferme ou sur certains marchés, les producteurs fermiers sont à votre disposition pour vous faire découvrir toutes les saveurs de l'Ain.



Vente directe

De la ferme à la table

DOSSIER pages 4 et 5

Spécialisée dans la fabrication et la vente de compléments alimentaires destinés à équilibrer et enrichir l'alimentation animale, l'entreprise Agro 01 place le conseil et le service au centre de ses métiers.

A Bourg-en-Bresse, une firme «service» au cœur de l'innovation

Filiale du groupe Evialis, leader sur le marché international de la nutrition animale, Agro 01 peut s'appuyer sur l'expertise de ce dernier pour innover en gardant toute la souplesse et toute la réactivité d'une PME.



Possédant deux usines, l'une à Bourg-en-Bresse, l'autre en Mayenne, Agro 01 fabrique et distribue des compléments alimentaires vitaminés et minéraux destinés à compléter et équilibrer l'alimentation animale. Si les bovins, les porcins et les volailles représentent plus de quatre-vingt pour cent du tonnage vendu, l'entreprise vise aussi d'autres marchés à l'exemple des chevaux pour lesquels elle est devenue une entreprise référente.

Plus du tiers de ses clients sont des éleveurs qui fabriquent directement leurs aliments à la ferme et à qui Agro 01, en plus de ses produits, apporte son expertise et ses conseils. «Notre rôle n'est pas seulement de fournir des produits de qualité à nos clients, souligne Jean-

Louis Boiron, directeur général de l'entreprise, mais aussi de suivre ceux-ci dans l'économie générale de l'exploitation car ils sont là pour optimiser la production de l'éleveur».

Réactivité et innovation

Agro 01 tient donc particulièrement à son côté «services». Pour cela ses spécialistes recherchent, pour chaque cas, des solutions innovantes, adaptées aux marchés et validées grâce aux importants moyens de recherches et de documentations de sa société-mère, un groupe leader sur le marché mondial de l'alimentation animale.

Réagissant avec la rapidité et la souplesse d'une PME, Agro 01 peut donc s'adapter très rapidement aux fluctuations des marchés des matières premières ou intégrer dans ses produits des facteurs novateurs répondant aux attentes et aux préoccupations des consommateurs.

Agro 01 a, par exemple, été l'une des premières firmes à introduire dans ces compléments des produits riches en oméga 3, ou à utiliser des enzymes permettant aux animaux de mieux utiliser le phosphore contenu dans les plantes. Toutes ces innovations sont également possibles grâce à un outil de production à la pointe de la technique et de la traçabilité, certifié Iso 9001. Agro 01 propose ainsi à ses clients

plus de 1 200 formules différentes, issues de 400 produits de base, dont certains ne sont fabriquées qu'à très faible quantité.

Un esprit de filière

Proche du besoin de ses clients locaux, la société travaille également avec plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, apportant son expertise dans le développement de produits adaptés aux besoins des cheptels des exploitations agricoles du pays. «Agro 01, en France comme en Afrique, veut travailler dans un esprit de filière», rappelle Jean-Louis Boiron.

Même si la hausse actuelle du prix des matières premières agricoles touche de près son activité, Agro 01 vise, cette année, à dépasser pour la première fois les trente mille tonnes de produits vendus. Pour cela, la société poursuit depuis quelques temps une politique de croissance externe en rachetant des entreprises du secteur qui viennent conforter ses propres spécialités. Avec un chiffre d'affaires de plus de 16 millions d'euros et un effectif de soixante personnes, dont une forte proportion d'ingénieurs spécialisés, Agro 01 est une entreprise aujourd'hui reconnue pour la qualité de ses services, une entreprise innovante dans le domaine de la nutrition animale.



Oui aux circuits courts

Depuis quelques années, différentes formules de vente directe de produits alimentaires se sont développées dans notre pays, toutes ayant pour objectif de rapprocher les consommateurs des producteurs. C'est ce que l'on appelle les circuits courts.

À l'inverse des grandes agglomérations qui éloignent les consommateurs des lieux de production, notre département offre aux consommateurs la possibilité de trouver à proximité de chez eux une de ces formes de vente directe, soit chez le producteur, soit sur un marché ou dans un point de vente collectif.

Bien sûr ils n'y trouveront pas de haricots verts au mois de janvier mais c'est l'occasion de découvrir ou redécouvrir la saisonnalité des productions et aussi les différences de goût et de saveur pour des produits locaux peu transformés. En outre, la réglementation qui entoure la vente directe offre

les garanties en matière d'hygiène et de salubrité.

La Confédération syndicale des familles s'est inscrite depuis longtemps dans une démarche pour un commerce équitable entre producteurs et consommateurs qui n'est pas réservée aux produits provenant de pays lointains.

Tous les produits d'ordre alimentaire ne peuvent entrer dans ce processus de circuit court, mais combien coûtent le conditionnement et les kilomètres parcourus par un yaourt, un jambon ou un kg de pommes ? Qui s'interroge sur le bilan carbone de ces opérations ?

Toutes les initiatives, tels les points de vente collectifs nous semblent aller dans le sens d'une organisation de ces circuits courts.

CSF Consommateurs
15 rue G. Vicaire Bourg en Bresse

À leur entrée dans l'usine de la zone Cénord à Bourg-en-Bresse ① les 400 produits de base qui servent à fabriquer les quelques 1 200 références de la gamme d'Agro 01, sont analysés ② puis mélangés suivant des formules mises au point par ses spécialistes ③ puis ensachés ④ et stockés jusqu'à leur expédition chez le consommateur final ⑤.



Quatre régions

L'œuf d'Antoine Rousset Pour que la fête continue

Durant quelques jours, ce fut « *bienvenue à la ferme* » à Paris. Une très grande ferme. Avec plein de vaches et de cochons, plein de chèvres et plein de jambons, de fromages et de saucissons. À profusion. Et les Parisiens s'y sont engouffrés comme des morts de faim.

Ils ont trouvé que cela les changeait du supermarché, qu'il y avait de l'authenticité, de la nature toute fraîche à portée d'œil et de narine, et que toute cette campagne, importée dans la capitale avec ses accents de province, ses saveurs garanties et ses bonheurs tout simples, valait au moins trois tours Eiffel, deux Arcs de triomphe, quatre stades de France et un Louvre et demi. Du genre « *échange Champs Elysées contre Champs de l'Ain* ». Les premiers sont hors de prix mais les seconds, ça n'a pas de prix, tellement c'est bon !

Et quand tout fut fini, il y avait de la nostalgie, à l'extinction des feux,

en repartant vers Barbès ou Clichy. Par le métro, sous terre. Une terre qui, pour la plupart, n'est même pas la leur. Une terre d'emprunt. Pas d'origine. Pas celle de leur naissance, celle de Bresse, de Dombes ou du Bugey, qu'ils ont jadis quittée, pour « *monter* » à Paris, et où ils ont laissé cousins, cousines, copains d'école et conscrits.

Du coup, maintenant que la campagne s'est retirée, repartie sous ses cieux, l'un d'eux se rappelle au bon souvenir de la tante de Bourg qui n'est pas venue depuis longtemps. Et c'est la nièce qui prend la plume. « *Dis, tatan, quand vous viendrez, merci de prendre un poulet de Bresse chez Christophe, des petits « chèvres » chez Christian, et un sauc' chez Jeannot* ». En vente directe, et en TGV, du producteur bressan ou dombiste au consommateur parisien ! Histoire de prolonger la fête à la ferme du grand Salon. ■

Le chiffre

Une trentaine : c'est le nombre de produits dit « *du terroir* », recensés par les services de la chambre d'Agriculture de l'Ain et proposés en vente directe dans le département.

Tous issus des traditions gastronomiques locales, ils couvrent une

gamme très élargie allant des gaudes au vin cuit en passant par le boudin bressan ou les grenouilles. ■

La recette

Cailles printanières

Pour 4 personnes :

4 jolies cailles de la ferme de Collonges, prêtes à cuire
4 piques de bois
Une pincée de safran de Peyrieu
Du beurre de Bresse de la beurrerie-coopérative d'Etrez
Une poignée d'épinards du producteur feillandis
3 poires
8 dattes fraîches
Baies du moulin et fleur de sel

À l'avance, laissez humecter quelques pistils de safran dans un peu d'eau.



Dans chaque caille, placez délicatement deux dattes fraîches et versez le jus de safran en réservant les pistils.

Préchauffez la cocotte. Le beurre blondissant, placez chaque caille de façon à faire dorer quelques instants de tous côtés.

Eteignez sous le feu puis placez les cailles sur un plat en les assaisonnant de baies mûlées du moulin et d'une pincée de fleur de sel.

Sans les peler, coupez 4 poires (mûres mais encore fermes) dans la longueur, en 3 tranches très épaisses ; les pépins ôtés, aspergez de jus de citron.

Placez une tranche de poire de chaque côté de chaque caille, entourez le tout d'une fine bande de lard maigre, fixez avec une pique.

Allumez à nouveau sous la cocotte et placez-y les cailles.

Versez le vin blanc, dont les arômes vont se mêler au jus des poires.

Ajoutez de petites pommes de terre et laissez cuire 30 minutes.

Une minute avant la fin de la cuisson, poêlez les pousses d'épinard dans la cocotte.

Dressez, en disposant les pistils de safran à votre gré. ■

Tourisme



Vivez la campagne de plus près

Au gourmands de produits du terroir : Bienvenue à la ferme !

Il y a plus de 30 ans que les agriculteurs ont développé des activités d'accueil touristique sur leur exploitation. Leurs motivations étaient la volonté de faire découvrir leur métier, de valoriser leurs productions et le souci de préserver un patrimoine bâti de qualité.

Parallèlement, consommateurs et touristes recherchent un retour à la nature à travers les loisirs actifs, tout en appréciant la qualité du cadre de vie et des produits alimentaires ; renouer des relations de proximité prime.

« *Bienvenue à la ferme* » a permis de croiser l'offre des agriculteurs et la demande de la société. L'activité s'est structurée il y a 20 ans, l'assemblée des chambres d'Agriculture créant le réseau « *Bienvenue à la ferme* ».

Cette forme de tourisme rural favorise la rencontre avec l'agriculteur adhérent. On approche la vie de la ferme en fermes pédagogiques et de découverte. L'offre en nuitées, notamment en chambres d'hôtes, gîte ou camping à la ferme existe au même titre que l'offre en produits du terroir. Les visiteurs viennent se régaler avec les enfants autour du goûter à la ferme ou encore s'offrir un déjeuner dominical en ferme auberge.

Dans l'Ain la marque regroupe 32 fermes, dont les deux tiers proposent sur leur point de vente direct des produits issus directement de l'exploitation.

Le terroir s'invite à la ferme avec de quoi se régaler y compris en « *petites productions* » : escargots, autruches, lapins, pintades, canards... Ces produits sont vendus comme tels ou bien transformés, pour le plus grand plaisir des gourmets, amateurs de campagne. ■

Le terroir s'invite à la ferme avec de quoi se régaler y compris en « *petites productions* » : escargots, autruches, lapins, pintades, canards... Ces produits sont vendus comme tels ou bien transformés, pour le plus grand plaisir des gourmets, amateurs de campagne.

Le terroir s'invite à la ferme avec de quoi se régaler y compris en « *petites productions* » : escargots, autruches, lapins, pintades, canards... Ces produits sont vendus comme tels ou bien transformés, pour le plus grand plaisir des gourmets, amateurs de campagne.



Vente directe De la ferme à la table

Se replonger aujourd'hui dans les saveurs d'antan et retrouver les saveurs et le charme des produits de la ferme est toujours possible. De nombreux agriculteurs, soit collectivement, soit directement sur leurs exploitations vous proposent leur production, élaborée traditionnellement, mais avec toutes les garanties sanitaires et qualitatives.



❶ Si la dénomination «fermière ou de ferme» ne répond à aucune réglementation formelle, elle répond néanmoins à un certain nombre d'exigences fixées par l'administration ou la profession agricole elle-même.

Pour les services de l'Etat, la production fermière doit être fabriquée par un producteur agricole sur l'exploitation, avec des ingrédients de la ferme et selon des méthodes non industrielles.

Pour la profession, les produits fermiers proviennent uniquement de producteurs agriculteurs, responsables de leur produit et qui en assurent le suivi et la traçabilité.



❷ Parmi les différents modes de commercialisation, la vente directe permet aux agriculteurs de délivrer directement leurs produits «de ferme» aux consommateurs.

Cela peut se faire directement sur l'exploitation, sur des marchés de proximité ou par l'intermédiaire de points de vente collectifs qui regroupent sous un même toit plusieurs producteurs fermiers. Certaines grandes surfaces proposent également des stands de vente de produits fermiers tenus directement par les producteurs.



«Une aventure collective très positive»

Situé à Villars-les-Dombes, au bord de la nationale 83, le point de vente collectif de produits fermiers «Les fermiers de la Dombes» propose une large palette de produits frais, de saison, vendus en direct au magasin par les producteurs eux-mêmes.

Créé il y a vingt ans, le point de vente collectif de produits fermiers «Les Fermiers de la Dombes» regroupe aujourd'hui dix-huit producteurs. Le principe : ces derniers vendent eux-mêmes, en direct, les produits de leurs exploitations agricoles.

«C'est ce qui fait notre succès, ce qui nous démarque... Nous instaurons un vrai dialogue avec le consommateur qui apprécie la fraîcheur et la qualité des produits. C'est un système qui nous permet de maîtriser notre produit du début à la fin», explique Jean-Philippe Penin, le président, producteur de fruits (pommes,

poires, cerises et pêches) à Reyrieux.

La clientèle (locale et urbaine en provenance de Lyon, de nombreux Lyonnais ayant une résidence secondaire en Dombes, les chasseurs, etc.) trouve une large variété de produits de saison : légumes, fromages (de chèvre, vache, brebis), fruits de mer, carpe, viande bovine, charcuterie, agneau, veau, gots, comté, pain, tartes, jus de fruits, vins du Cerdon...

«C'est une vraie aventure collective, très positive, nous n'avons aucun regret, bien au contraire. Les p

③ Comme toute activité commerciale, la production fermière est soumise à une réglementation européenne qui impose aux agriculteurs qui la pratiquent le respect de normes sanitaires et techniques, pour leur laboratoire, leur lieu de vente et leur moyen de transport. Cette réglementation assure aux consommateurs une production de qualité, exempte de tous risques.

L'application de ces normes par les producteurs est contrôlée régulièrement par les inspecteurs de la direction des services vétérinaires et par la direction des affaires sanitaires et sociales.



④ La vente directe est également soumise à une réglementation commerciale bien précise qui assure aux consommateurs une information claire et complète.

Tout produit proposé au public doit, par exemple, comporter sans équivoque l'indication de son prix toutes taxes comprises.

Les produits préemballés doivent également comporter une étiquette mentionnant le nom du produit, la liste des ingrédients utilisés, la quantité nette de produits, la date limite de consommation, l'identification du fabricant, le mode d'emploi et les conditions de conservation.



⑤ La production de produits fermiers et la vente directe obligent les agriculteurs qui les pratiquent à acquérir de nouvelles compétences, à exercer en fait des métiers différents de leur métier d'origine. Pour les aider dans cette démarche, la chambre d'agriculture leur propose des cycles de formation spécifiques qui leur permettent de s'adapter en permanence à l'évolution des normes et des réglementations. Le dernier catalogue des formations de la chambre d'agriculture de l'Ain ne présentait pas moins de dix formations différentes sur des thèmes aussi variés que : les bases de l'hygiène alimentaire, prévenir et résoudre les accidents en fromagerie, élaborer des plats cuisinés à base de viande ou... la fabrication du saucisson sec.



Savez-vous que

- L'Ain recense environ six cents ateliers fermiers pour des activités aussi variées que la fromagerie, les charcuteries-salaisonneries, les volailles AOC ou fermières, les escargots, le miel ou le pain.
- Sur ces six cents producteurs fermiers, environ la moitié est spécialisée. Trois cent cinquante fabriquent du fromage, dont trois cents en chèvres, une trentaine en vaches et le reste en brebis.
- Dans le département, une vingtaine de producteurs proposent de la charcuterie fermière, une soixantaine de la viande bovine et une centaine de la volaille.
- En 2006, l'Ain comptait également quatre producteurs d'escargots, dix-sept apiculteurs professionnels, douze producteurs de pains et neuf de confitures.
- D'autres productions plus marginales peuvent également se trouver dans l'Ain. On y rencontre en effet, des plantes médicinales et aromatiques des autruches, des jus de fruits ou des légumes transformés.
- A ce jour, l'Ain compte neuf points de vente collectifs :
 Aux saveurs fermières à Replonges
 Les Fermiers de la Dombes à Villars-les-Dombes
 La Ferme de Miribel à Miribel
 Bugey côté ferme à Belley et Hauteville
 La Panouille à Ceyzériat
 Patur'Ain à Château-Gaillard
 La Marande à Châtillon-sur-Chalaronne
 Brin de paille à Arbent
 La Meuhh à Parcieux
 Plusieurs marchés fermiers se tiennent également dans divers lieux du département.

Le réseau «*Bienvenue à la ferme*» ouvre les portes de près de quarantaine exploitations réparties sur l'ensemble du département.

ux.

provenance du nord
 ayant une résidence
 seurs, etc.) trouve là
 de saison : fruits et
 che, brebis), foie gras,
 agneau, veau, escar-
 fruits, vins du Bugey,

ve, très positive. Nous
 ntraire. Les points de

vente collectifs de produits fermiers se multiplient dans l'Ain. C'est une bonne façon de faire découvrir et de vendre ses produits à leur juste valeur », ajoute Jean-Philippe Penin.

« Les Fermiers de la Dombes » emploient une salariée à temps plein. Les producteurs assurent les permanences à tour de rôle pour accueillir et conseiller les consommateurs.





Matériels agricoles Une nouvelle signalisation pour plus de sécurité

Au début du printemps, les travaux agricoles reprennent. Les champs sont labourés et semés, obligeant tracteurs et autres engins agricoles à sortir des exploitations. Depuis l'année dernière, une nouvelle réglementation est en vigueur, adaptée aux évolutions du matériel agricole, mais, surtout, plus soucieuse de la sécurité des usagers de la route... et des agriculteurs.

Jusqu'au printemps dernier, la réglementation applicable au déplacement des matériels agricoles relevait d'arrêtés préfectoraux qui pouvaient changer d'un département à l'autre, entraînant des difficultés pour les exploitations situées en limite de département et des problèmes pour en faire vérifier l'ap-

plication pour les agents de l'Etat. Un texte datant de mai 2006, mais applicable entièrement en mars 2007, a permis d'homogénéiser cette réglementation, tout en autorisant des prescriptions locales pour tenir compte de spécificités particulières liées à telle ou telle production. S'il concerne tous les matériels et véhicules destinés à l'exploitation agricole, ce texte définit toutefois la notion de «convoi agricole» qui s'applique indifféremment au véhicule isolé ou à l'ensemble routier composé d'un véhicule et d'une ou plusieurs remorques. Suivant leur longueur, leur largeur ou leur équipement, ces convois sont classés en deux catégories, A et B. L'appartenance à l'une ou l'autre de ces catégories implique des règles de circulation bien précises, comme les distances de sécurité entre deux convois (150 mètres hors agglomération) ou l'obligation de limiter à trois le nombre de convoi circulant à la suite. Les convois du groupe B, dont la longueur varie de 22 à 26 mètres et la largeur de 3,5 à 4,5 mètres, sont en outre interdits de circulation sur



toutes les routes du samedi ou veille de fête à partir de 12 heures au lundi ou lendemain de fête à 6 heures, hormis en périodes de semailles ou de récoltes. Ils doivent également être précédés d'un véhicule d'accompagnement. Cette nouvelle réglementation prévoit également une signalisation particulière suivant la classe du convoi. Elle généralise en particulier les feux tournants présents sur tout convoi de jour comme de nuit, visibles en tout azimut à 50 mètres de distance. Des panneaux «convoi agricole» répondant à des caracté-

ristiques précises de taille et de couleur sont également rendus obligatoires à l'avant et à l'arrière des convois du groupe B, ainsi que sur le véhicule d'accompagnement. Les dépassements de dimensions sont maintenant obligatoirement signalés par des panneaux réfléchissants carrés, rayés de rouge et de blanc, placés à des endroits bien précis. Pour les outillages portés amovibles, ces plaques réfléchissantes doivent être complétées par des catadioptries d'un modèle agréé et situées à une distance du sol comprise entre 10 et 80 centimètres.

Cette réglementation, relativement complexe, est aujourd'hui appliquée par tous les agriculteurs et toutes les coopératives d'utilisation de matériels agricoles. Elle est là pour rendre la route plus sûre à tous ses usagers, mais pour permettre également à la profession agricole d'utiliser en toute légalité des matériels de plus en plus volumineux, mais aussi de plus en plus performants.

C'est où ?



Espace naturel particulier situé non loin de la rivière Saône, cet endroit est aujourd'hui le témoin d'un écosystème riche de sa diversité et de son aspect encore un peu sauvage. Pour expliquer l'histoire de sa formation et son rôle écologique, plusieurs panneaux sont à la dis-

position de ses visiteurs, qui les mettent également en garde contre les déprédations pouvant être causées par l'homme. Sachons préserver ces espaces naturels et originaux. Eux aussi font partie de notre patrimoine.

JARDIN Lutter contre les mousses

La fin de l'hiver, avant la pousse de l'herbe, est une bonne période pour se rendre compte de l'état de sa pelouse et en particulier de la présence de mousse. Celle-ci est caractéristique des pelouses ombragées, mais elle est surtout le signe d'un sol mal aéré, compact et mal drainé. Pour assainir votre gazon, il est donc nécessaire d'éliminer les mousses et de lutter contre les mauvaises conditions qui favorisent leur installation.

Pour les éliminer, le plus simple est d'utiliser du sulfate de fer à la dose de vingt grammes par litre, facile à épandre avec un arrosoir équipé d'une rampe pour désherbant. Il existe aussi des produits à base d'autres matières actives qui ne tachent pas les dallages, ou même

des engrais possédant un anti-mousse associé. Quand les mousses sont devenues noires, il est nécessaire de les ramasser avec un râteau à gazon ou, mieux, avec un scarificateur. Il faut ensuite rénover les parties de la pelouse devenues vides.

Pour prévenir leur installation, le mieux est de passer le scarificateur au printemps ou en automne, quand le gazon est en phase de croissance active, afin d'aérer la pelouse pour préserver la compétitivité des graminées. En effet, les déchets de tonte et les vieilles racines sèches forment avec les années un feutrage épais qui nuit autant à l'aération de la pelouse qu'à l'alimentation de l'herbe.

Envolée l'image de l'amateurisme en production fermière. Finie l'approximation dans la chaîne de la transformation. Les exploitations pratiquant la vente directe assument avec talent l'obligation de résultat d'une marchandise irréprochable en termes sanitaires.

Succulent, adorable et... «nickel clean» !

Poussés par des consommateurs attentifs, stimulés par les organismes de contrôle, les producteurs fermiers se sont formés dans le détail et ils ont acquis des moyens de production modernes et fiables.

Parmi l'offre existante, «Le plan de maîtrise sanitaire en production fermière» est une formation dispensée par la chambre d'agriculture de l'Ain. Parmi les inscrits, Jérôme Teppe est venu faire le point sur ses connaissances appliquées en pisciculture et transformation à Polliat. L'objectif est de maîtriser les risques sanitaires pour répondre aux exigences réglementaires, de l'élaboration à la commercialisation.

« La formation nous montre comment mettre en place un plan de nettoyage et de désinfection. À l'atelier, un cahier des charges est à la disposition de l'équipe, y compris avec des consignes à appliquer en cas d'urgence ou de panne, voire pour la sécurité du personnel. Pour

désinfecter le matériel, nous faisons appel à des produits homologués, biodégradables qui plus est.

Mon exploitation conditionne certains produits sous vide. Il convient d'appliquer les règles d'étiquetage, indiquant notamment la DLC (date limite de consommation).

La traçabilité prime : un suivi à lieu de la production à la transformation par lots numérotés.

Nous respectons le circuit à « marche en avant », tout comme la chaîne du froid, avec un relevé journalier de température en chambre froide.

Les déchets générés par l'éviscération et le désarêtage sont évacués par l'équarrissage.

Même si nous travaillons en petites quantités, la connaissance des principaux microbes est incontournable. J'ai appris que nous pouvons réaliser des auto-contrôles, notamment sur les produits stérilisés. En attendant de nous outiller, nous faisons encore appel aux services du laboratoire. La

gamme de produits est en effet contrôlée régulièrement par le laboratoire d'analyses à partir de prélèvements sur les produits et y compris pour l'eau de lavage et de rinçage. C'est lorsque la DLC est atteinte que les résultats sont donnés : nous les avons toujours bons.. ! »

Deux fois par an, l'atelier reçoit aussi le contrôle de la direction des services vétérinaires. Moyennant ces vérifications et un process rigoureux, l'atelier a reçu l'agrément sanitaire CEE. Également, suivre la formation a permis l'obtention du document d'homologation de l'atelier.

En somme, les produits directement vendus du producteur au consommateur sont autant contrôlés que dans les circuits classiques de distribution. La préoccupation quotidienne du producteur est justement d'offrir au consommateur des produits locaux à la fois naturels, abordables, d'une grande qualité



À Polliat l'activité piscicole familiale a été créée en 1951.

L'atelier de production de truites a été créé en 1985, les poissons une fois éviscérés étant livrés au poissonnier.

En 2002 le Gaec Teppe a créé une activité de transformation de la gamme qui s'est étoffée : truite fumée, sous-vide, rillettes, œufs de truite...

gustative et bactériologiquement irréprochables, donc sécurisants. Aujourd'hui dans l'Ain, le défi est relevé haut la main.

foire de Bourg

5 au 13
avril 2008

Bourg-en-Bresse, 10h • 20h
au cœur de l'Ain Nocturne le vendredi

AINTEREXPO Restauration midi et soir
www.ainterexpo.com Nouveaux spectacles

Catherine Dupuy, directrice des services vétérinaires de l'Ain

Un objectif : la protection de la santé des consommateurs

Directrice des services vétérinaires de l'Ain, Catherine Dupuy dirige ceux qui sont en charge de faire appliquer le dispositif réglementaire qui encadre la fabrication et la vente de produits alimentaires. Elle explique ici pourquoi existent ces contraintes.

Tout fabricant de produits alimentaires, qu'il soit industriel, artisan ou agriculteur, doit se soumettre à un certain nombre de règles. D'où proviennent-elles et quels sont leurs objectifs ?

«Au début de l'année 2006, un nouveau dispositif européen, appelé «paquet hygiène», est entré en vigueur. Il est composé de plusieurs règlements complémentaires et s'applique à toutes les productions alimentaires. Le but affiché par la Commission européenne est de garantir un

niveau élevé de sécurité sanitaire pour tous les aliments remis aux consommateurs quelle que soit sa nature (lait, viande, végétaux, produits de la pêche...), ou le lieu et le type de production (fermier, artisanal ou industriel), et l'aire de commercialisation locale, régionale, nationale, et même hors du territoire national».

Que prévoit ce dispositif réglementaire ?

«Cet ensemble réglementaire prévoit que les normes sanitaires sont les mêmes, dans leurs principes, pour l'ensemble des aliments. Cependant, ces normes peuvent être adaptées à la taille et à la nature de l'activité des différents établissements, pourvu que l'objectif de protection de la santé du consommateur soit assuré.

De même, le «paquet hygiène» prévoit que les contrôles sont conduits par les services officiels dans tous

les établissements où les aliments sont préparés, manipulés, conditionnés ou détenus. Cela va de la production dite primaire, la récolte, la collecte ou la pêche, jusqu'à la distribution et la remise au consommateur.»

La production fermière est-elle concernée comme les productions plus standardisées ?

«Tous les secteurs sans exception sont concernés par ces réglementations. Toutefois, la fréquence des contrôles dépend de la nature des aliments produits puisque certains de ceux-ci sont considérés comme présentant potentiellement plus de

risques que les autres. Elle dépend également de la taille des établissements de production.

Mais il est bien entendu que toute production fermière et que toute production commercialisée dans un circuit court ; directement du producteur au consommateur, sont concernées par ces contrôles.»




Valorisons notre équilibre naturel

Assurer le développement durable des activités économiques tout en préservant la qualité de vie des habitants de l'Ain. C'est notre objectif. Le Département ne peut rien sans l'engagement de chacun. Chaque geste compte.

Conseil général - direction de l'environnement
04 37 62 18 01 - direction.environnement@cg01.fr - www.ain.fr




Réponse à la question «c'est où» : les dunes de Sermoyer

Terre de l'Ain, magazine gratuit diffusé dans l'Ain à 75 000 exemplaires. Réalisé à l'initiative des filières agricoles et agroalimentaires de l'Ain. Directeur de la publication : Gilbert Limandas. Rédacteur en chef : Alain Silvestre. Ont collaboré à ce numéro : Marthe Michel, Patricia Flochon, Antoine Rousset. Maison de l'Agriculture, avenue du Champ-de-Foire, 01000 Bourg-en-Bresse, 04 74 45 56 74. Dépôt légal 2ème trimestre 2008. N°23, avril 2008. Conception/réalisation : Ain Agricole - Bourg-en-Bresse, 04 74 45 56 74. Crédits photos : Agence Thyx/Coninne Bertrand-Thierry Moiroux, FDCuma de l'Ain chambre d'agriculture de l'Ain. Impression : IGPM - 8/16, rue de la Robotique BP 737 - 42950 Saint-Etienne Cedex 9.

l'ain
Conseil général

Vous souhaitez nous joindre, une adresse : terredelain@lainagricole.fr